



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**Gestión de inventarios y su efecto en la situación económica y financiera de la
empresa de calzado BLGOL S.A.C Trujillo 2017**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

AUTOR

Jhon Reyes Almonacid

ASESORES:

Mg. Nancy Aguilar Aragón

Mg. Adrianzen Jiménez Alex Edmundo

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Planificación

TRUJILLO-PERÚ

2017

Página del jurado

Mg Aguilar Aragón, Nancy
Presidenta

Mg. Baltodano Nontol, Luz Alicia
Secretaria

Mg. Quiroz Veliz Luis Henrique
Vocal

Dedicatorias

A Dios, por brindarme fuerza y sabiduría
para poder afrontar esta etapa de
investigación .

A mi Padre, Andrés por brindarme todo
su apoyo a mi Madre, Rosa porque desde
el cielo me guía .

A mis hermanos, Wilbor, Sarita, Roberto,
por apoyarme en los buenos y malos
momentos por darme la fortaleza y no
decaer ante las adversidades presentadas

Agradecimientos

En primer lugar agradecer a Dios por la fuerza que me brinda y la sabiduría que me supo dar en esta etapa de investigación .

Mi agradecimiento de manera especial a mi Profesora Mg. Luz Alicia, Baltodano Nontol, Jessica Ericka Vicuña Villacorta, Por sus enseñanzas durante mi carrera profesional, el cual despertó el interés de no limitarme y aprender cosas nuevas. A mi profesor Mg. Adrianzen Jiménez Alex Edmundo, por el tiempo y paciencia que tuvo en apoyarme, en el desarrollo de mi tesis por los consejos brindados que me fueron de suma importancia .

A mí jurado Quiroz Veliz Luis Henrique, por la amabilidad y paciencia en apoyarme con sus observaciones, aconsejándome y aclarándome las ideas en el desarrollo de mi tesis que fue de vital importancia .

A los dueños de la empresa de Calzado BLGOL S.A.C, Sr. Jorge Zavaleta Mendieta, por su apoyo para el desarrollo de esta investigación y por su amabilidad brindada .

A la Universidad César Vallejo por su contribución a mi desarrollo profesional”.

Finalmente agradecer a las personas que me apoyaron en la realización de este trabajo .

EL AUTOR

Declaración De Autenticidad

Yo Reyes Almonacid Jhon, identificado con DNI N° 44713670, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica

Así mismo, declaro bajo juramento que toda la información que se presenta en la tesis es real y veraz .

“Igualmente se muestra que los autores tomados para esta investigación han sido citados y referenciados correctamente en la tesis .

En tal sentido como la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo .

Trujillo, 15 de Junio del 2017

REYES ALMONACID JHON

DNI: 44713670

Presentación

Señores miembros del Jurado:

Es muy grato para mí, presentar mi tesis titulada **“Gestión de inventarios y su efecto en la situación económica y financiera de la empresa Calzado BLGOL S.A.C Trujillo 2016”**, con la finalidad de establecer su relación. La cual someto a vuestra consideración, criterio y análisis, ante un trabajo realizado a base de los años estudiados en la universidad, espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Administrador .

En el capítulo I se describe la realidad problemática de los trabajos previos y el marco teórico, la formulación del problema, justificación del estudio, la hipótesis y los objetivos de trabajos previos de investigación . El capítulo II trata sobre la metodología de la investigación, las variables y su Operacionalización, la población y muestra, las técnicas de recolección de datos así como su validez y confiabilidad, los métodos de análisis de datos y los aspectos éticos . En el capítulo III se encuentra los resultados de la investigación, y desarrollo de los objetivos planteados . En el capítulo IV se presentan las conclusiones de la investigación .

En el capítulo V las recomendaciones . En el capítulo VI se desarrolla la propuesta con el fin de mejorar la situación actual de la empresa .

El autor

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo determinar el efecto de la Gestión de inventarios en la situación económica y financiera de la empresa de Calzado BLGOL S.A.C, Año 2016. El desarrollo de la investigación busca determinar cómo se encuentra la empresa en la actualidad, proponer políticas de inventario, para mejorar la situación económica y financiera de la empresa, hacer una comparación con la gestión actual y la gestión propuesta, para determinar el efecto que causa en la situación económica y financiera de la empresa, con el fin de establecer la mejor herramienta de información que permita mejorar la situación económica y financiera de la empresa. Para lograr esto se llevó a cabo el análisis documental de la información, además de la aplicación de una entrevista dirigido al gerente general de la empresa. El tipo de investigación fue Correlacional y el diseño no experimental de corte transversal .

De acuerdo a la investigación se concluye que la Gestión de Inventario permite a la empresa de Calzado BLGOL S.A.C obtener mejores resultados incrementado sus ventas a 479, 940 soles y reduciendo sus inventarios a 37,170 soles, obteniendo ya que con la gestión actual sus ventas eran de 431,880 soles y sus inventarios de 50,520 soles y una utilidad de 5% mientras que con la gestión de inventarios obtuvo una rentabilidad del 9%, pudiendo concluir que el efecto de la gestión de inventarios es positiva en la situación económica y financiera .

Palabras clave: inventarios, situación económica, situación financiera.

ABSTRACT

This thesis aims to determine the effect of Inventory Management on the economic and financial situation of the company BLGOL SAC Footwear, Year 2016. The development of the research seeks to determine how the company is at present, propose policies of Inventory, to improve the economic and financial situation of the company, make a comparison with current management and proposed management, to determine the effect it causes on the economic and financial situation of the company, in order to establish the best Information to improve the economic and financial situation of the company. In order to achieve this, the documentary analysis of the information was carried out, in addition to the application of an interview addressed to the general manager of the company. The type of research was Correlational and non-experimental cross-sectional design .

According to the investigation it is concluded that Inventory Management allows the company of Footwear BLGOL SAC to obtain better results increased its sales to 479, 940 soles and reducing its inventories to 37,170 soles, obtaining since with the current management its sales were of 431,880 soles and its inventories of 50,520 soles and a profit of 5% while with the inventory management obtained a profitability of 9%, being able to conclude that the effect of inventory management is positive in the economic and financial situation .

Keywords: inventories, economic situation, financial situation.

INTRODUCCIÓN

I. Introducción

1.1 Realidad Problemática

Diario Gestión (2016) “La industria del calzado en nuestra región, ha dado un gran dinamismo a la economía regional existen 5000 pequeñas y medianas empresas (Mype), que están formalizadas en la ciudad de Trujillo. Hoy en día se mueve 300 millones de soles al mes, en la venta de calzado (el boom del calzado se concentra básicamente en el distrito del porvenir)”.

Cada Mype produce aproximadamente 60 pares de calzado por día en el distrito el Porvenir, los días laborables son de martes a sábado es decir que se trabaja 5 días a la semana, se produce aproximadamente 1200 pares de calzado al mes, es decir que la producción mensual es de 6 millones de calzados .

Diario Gestión (2016) “El representante del sector calzado de la Asociación de Pequeños Industriales y Artesanos de Trujillo (APIAT) y a la vez integrante de la Mesa de Cuero y Calzado de La Libertad, Jorge Rojas Sánchez”, afirma que: “la venta de zapatos aumenta en 30% durante el Festival Internacional de Primavera, más o menos como en Fiestas Patrias, Navidad o el Día de la Madre”.

La producción del calzado en los últimos años ha disminuido en un 50%, hace 5 años atrás se producía a nivel regional un promedio de 12 millones de calzado mensual, esto ha sido afectado por el ingreso del calzado chino, esto perjudico a las micro y pequeñas empresas, algunas quebraron y otras solo se dedican a la comercialización de calzado.

Para que la empresa sea competitiva en el mercado debe de ser una empresa eficiente, fabricar lo mismo o más que la competencia a menores costos, es aquí en donde entra la Gestión de inventarios, en una competencia ardua una gestión de inventarios ayuda significativamente para que la empresa sea más competitiva y sepa cuánto y cuando pedir sus materias primas y cuando distribuir sus productos.

Debido al crecimiento económico de nuestro país las empresas empezaron a implementar gestión de inventarios ya que las empresas contaban con el mismo producto y lo que los diferenciaba era que ellos fabricaban productos a menores precios, no tenían retrasos en entrega y cubrían la demanda del mercado generando clientes satisfechos.

La empresa de calzado BLGOL S.A.C de la ciudad de Trujillo está dedicada a la fabricación y venta de calzado a nivel nacional. En la actualidad la empresa BLGOL S.A.C no tiene una buena gestión de inventarios que le permita un buen control de manejo de sus mercancías (materias primas y productos terminados), la empresa se ha visto afectado en la utilidad neta que ha ido disminuyendo del año 2015 al 2016 en un 1%, y se pudo ver que los inventarios representan el 56% del total del activo corriente en el año 2016, los costos de venta han aumentado en un 10%, esto hace suponer que la empresa no está llevando un control adecuado de sus inventarios y esto está causando un efecto negativo para la empresa. Los principales problemas que presenta la empresa en la actualidad son:

Falta de registros adecuados: la empresa BLGOL S.A.C lleva sus registros en cuadernos, en donde se lleva los apuntes de los materiales que ingresan (materia prima). También se hace un registro de los productos terminados, el problema radica cuando se van hacer nuevos pedidos, no se puede llevar una contabilidad adecuada rápida, genera tiempo, no se puede contar con la información suficiente y útil para llevar, un buen registro de inventario. Esto genera que se hagan pedidos de materia prima a destiempo retrasando la producción del calzado debido a la falta de materia prima principal (cuero).

Exceso de inventarios: la empresa BLGOL S.A.C fabrica el calzado por lotes iguales, es decir calzado de diferentes tallas, en el mercado existen tallas que se venden más que otras, y las tallas que no se venden, se van guardando en almacén, la empresa no tiene un pronóstico acertado del mercado, en los últimos dos años se ha producido en grandes cantidades, en el 2016 los inventarios representan un 56% del activo corriente, y la empresa se ha visto con un gran cantidad de sus inventarios.

Desorden en el almacén: El almacén de la empresa se encuentra en desorden, no tienen un orden las cosas se van almacenando conforme llegan, los calzados no se encuentran ordenados por tallas esto, no permite saber con exactitud qué productos tienen en stock y que productos no tiene, esto hace que se produzca productos existentes o que se pida materiales que si existen en almacén, pero por falta de un orden adecuado, es difícil detectarlo.

Robo: Al no existir un control adecuado los propios empleados, terminan llevándose los productos, como el almacén no se puede percibir lo que falta por el desorden que se encuentra, los empleados se llevan la materia prima y productos terminados que se encuentran en stock esto genera pérdidas para la empresa.

Malestar del cliente: Los clientes no se han visto satisfechos con la empresa ya que se les demora la entrega de sus productos, no cumplen con los plazos establecidos con su cliente, tienen stock pero no tienen las tallas de calzado que requieren los clientes, esto genera que el cliente opte por otro proveedor.

Es por eso que en esta investigación se pretende demostrar de qué manera la Gestión de inventarios afecta en los estados financieros de la empresa de calzado BLGOL S.A.C.

1.2 Trabajos Previos

Internacional

Vásquez (2014) “Modelo de gestión de inventarios para la empresa de Calzado MARTEC CIA. LTDA” en su investigación no experimental descriptiva concluye que:

“La empresa de Calzado no cuenta con Políticas de inventario y de procesos que ayuden a viabilizar las actividades que realiza la empresa que son de gran importancia para el fortalecimiento y desarrollo, originando un mal manejo de inventarios y generando hasta perdidas económicas”

Se pudo observar que para la adquisición o pedidos a los proveedores y el manejo de los inventarios físicos no existe un modelo de reabastecimiento que agilicen estos procesos, lo que ha dado como resultado pérdida de recursos .

La Implementación de un correcto control y gestión de los inventarios, lo que permitirá a Martec Cia. Ltda, el desarrollo de todos los procesos de manera ágil y efectiva, cumpliendo así con necesidades de los clientes tanto internos y lo más importante de los clientes externos garantizando la satisfacción de sus necesidades e incrementando la situación económica de la empresa (p. 188).

Quizhpe (2013) “Diagnóstico financiero y propuesta de gestión de inventarios para la empresa de Calzado Michelle Cía. de la ciudad de Loja durante el período 2010-2013” En su investigación no experimental descriptiva en la que concluyo:

El diagnóstico financiero determinó que la empresa genera pérdidas, su utilidad es muy baja, esto es debido a que no cuenta con las políticas de inventario y la adquisición de mercadería no son adecuadas por los costos y gastos muy elevados , por otra parte aplicando la propuesta de gestión de inventarios el diagnostico financiero de la empresa mejoro y la utilidad tuvo un incremento favorable para la empresa en el periodo 2010-2013 (p.177).

Nacional

Flores (2014), en su línea de investigación no experimental descriptiva que lleva como título “La gestión logística y su influencia en la rentabilidad de las empresas de Calzado San Carlos S.A.C” En la que concluyo:

“La gestión logística de la empresa no engloba los procesos y operaciones necesarios para proveer al consumidor el producto correcto, en la cantidad requerida y en las condiciones adecuadas, lo que permite que influya significativamente en la rentabilidad financiera” (p. 99).

Ramos y Flores (2013) “Análisis y propuesta de implementación de pronósticos, gestión de inventarios y almacenes en la empresa comercializadora de Calzado Maritza S.A.C”. En su investigación no experimental descriptiva concluyo que:

Al aplicarse la propuesta de implementación de inventarios, la empresa obtuvo resultados favorables, la rentabilidad de la empresa incrementaron en razón de un 3%, la demanda fue satisfecha en un 95% las ventas alcanzaron a 893,456.45 y los inventarios se redujeron a 89,789 .

La clasificación ABC permite conocer a detalle los productos que maneja y saber cuáles son los principales en el cual debería darse prioridad para manejo de inventarios, la mejor técnica para establecer política de Sistema Continuo el cual se adecua a la demanda del sector (p. 107).

Local

Arteaga (2014) “La mejora en el sistema de control interno de logística y su influencia en la gestión financiera de la empresa comercial CIPSUR E.I.R.L - Año 2014.”. En su investigación no experimental descriptiva concluye que:

“El cumplimiento de políticas de inventarios, permitirán al área tener mayor control sobre el inventario de la empresa, esto permitirá tener una adecuada administración del stock de mercaderías, de esta manera se evitara los costos excesivos de almacenamiento de productos” (p. 130).

Luna (2015) “Propuesta de un sistema logístico y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa de Calzado LUNA JHIRE S.A.C de la ciudad de Trujillo, año 2015” En su línea de Investigación no experimental descriptiva concluye que:

“Se identificó deficiencia en la gestión de inventarios, no cuenta con un sistema adecuado para el control de sus inventarios, la empresa no desarrolló una buena gestión económica y financiera, no tiene una buena rotación de inventarios, la rentabilidad 3%” (p. 55).

1.3 Teorías relacionadas al tema

El proyecto de investigación cuenta con dos variables las cuales serán detalladas a continuación.

A. Gestión de inventarios.

Flores y Ramos (2013), hace referencia que “Los inventarios es fundamental en el desarrollo interno de una organización, se puede implementar una flexibilidad en las operaciones de control en la fabricación y comercialización de mercancías; por lo tanto, son tomados como una necesidad absoluta en la organización” (p. 6).

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008), nos dice:

“La gestión de inventarios, se refiere a la planificación y control de los inventarios para cumplir las prioridades competitivas de la organización. El desafío no radica en reducir los inventarios a su mínima expresión para abatir los costos, ni en tener inventario en exceso para satisfacer todas las demandas, sino en mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas de la forma más eficiente posible” (p. 462).

Análisis ABC de los inventarios.

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008) “El análisis ABC nos permite distinguir tres categorías de productos y cada una de ellas debe definirse en función de la parte de la cifra de negocio que representa” (p. 14).

Análisis A:

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008) se compone de un número reducido de productos que se relacionan la mayoría de volúmenes de ventas y que representa el mayor valor añadido . Suelen representar alrededor del 15% de los artículos entre el 70% y 80% del coste total del inventario (p. 14).

Análisis B:

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008) “Está conformada por un número mayor de productos que la categoría A que nos presenta más que un porcentaje reducido de las ventas. Suelen construir el 30% de artículos y entre el 15% y 25% del costo total del inventario” (p. 14).

Análisis C:

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008) “Numero de productos de los que apenas se venden algunas unidades constituyen esta categoría. Suelen representar el 55% de artículos, pero solo un 5% del coste total del inventario” (p. 14).

Lote económico de compra

Ramos y Flores (2013) “La teoría del lote económico de compra explica que existe una cantidad de productos que minimizan los costos, al momento de emitir órdenes de compra y mantiene los inventarios suficientemente bajos para evitar costos excesivos en el inventario” (p. 9).

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008) Nos indica en su libro que “el modelo del lote económico que la tasa de consumo o demanda y los tiempos de entrega es conocido y constante, por lo tanto no existen roturas de stocks” (p. 470).

Reposición de stocks con sistema de control

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008), nos dice:

El sistema de reposición de inventarios nos permite responder a las dos siguientes preguntas : ¿Cuándo pedir? Y ¿Cuánto pedir? Para responder a estas dos interrogantes, tenemos que hacer el cálculo del EOQ. Mediante el uso de un sistema de reposición de inventarios estaremos en plena capacidad de responder ambas interrogantes.

Un sistema de reposición de inventarios debe permitirnos responder a dos preguntas: ¿Cuánto comprar? y ¿Cuándo comprar? El cálculo del EOQ nos permite responder a la primera de estas dos interrogantes. Mediante el uso de un sistema de reposición de inventarios debemos estar en capacidad de responder a ambas interrogantes (p. 10).

Sistema de revisión continua

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008), afirma que:

En un sistema de revisión continua, conocido a veces como sistema de punto de reorden o sistema de cantidad de pedido fija, se lleva el control del inventario permanente de un artículo cada vez que se hace un retiro para determinar si ha llegado el momento de hacer un nuevo pedido. La posición de inventario mide la capacidad del artículo para satisfacer la demanda futura. Esto incluye las recepciones. Programadas que consisten en los pedidos que ya se hicieron pero que aún no se han recibido, más el inventario disponible, menos los pedidos aplazados, las recepciones programadas se conocen como pedidos abiertos (pp. 475-476).

Nivel de servicio apropiado

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008) “Es el porcentaje expresado en unidades de ventas que se puede satisfacer con la mercancía expuesta en un lineal. Por otra parte, puede referirse también al porcentaje de artículos que el cliente desea encontrar cuando visita un establecimiento comercial” (p. 33).

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008), Afirma que “El nivel de servicio condiciona el tamaño del stock de seguridad, busca entender a las posibles variaciones de la demanda. Cuanta más alta sea la tasa de servicio deseada, mayor será el stock de seguridad. Un alto nivel de servicio genera una ventaja competitiva” (p. 33).

Sistema de revisión periódica (P)

Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008), nos dice “El segundo tipo de sistema de administración del inventario en el cual la posición del inventario de productos terminados se revisa periódicamente en lugar de en forma continua” (p. 484).

Krajewski, Ritzman & Malhotra (2008), Afirma que “Un sistema de ese tipo puede simplificar la programación de las entregas porque establece una rutina. Los nuevos pedidos se colocan siempre al final de cada revisión y el tiempo entre pedidos (TBO) tiene un valor fijo de P ” (p. 484).

Pronostico de la demanda

Media Móvil simple

Steve Achelis (2013), nos dicen que:

Una media móvil simple se calcula sumando los precios del valor de un numero de periodos de tiempo (por ejemplo, 12 días) y dividiendo entonces ese total por el número de periodos de tiempo. El resultado es el precio medio del valor durante ese periodo. Las medias móviles simples dan el mismo peso a cada precio diario (p. 138).

B. Situación Económica y Financiera.

Definición de análisis económico y financiero.

Karl Marx (2015), afirma que:

La situación económica hace referencia al patrimonio de la persona, empresa o sociedad en su conjunto, es decir, a la cantidad de bienes y activos que posee y que les pertenecen y la situación financiera se refiere a la capacidad que poseen esas personas, empresas o sociedad de poder hacer frente a las deudas que tienen o, lo que es lo mismo, de la liquidez de la que disponen para poder pagar sus deudas (p. 15).

Ratios financieros.

Rodés (2014), en su libro Gestión económica y financiera de la empresa nos dice que “Existen infinidad de ratios, puesto que se trata de comparar dos magnitudes, cuyo resultado sea significativo y útil para la gestión, de forma que las posibilidades creativas son muy amplias” (p. 276).

Fundamentalmente los ratios están divididos en 4 grandes grupos:

“Rodés (2014), nos indica que los ratios financieros y económicos están agrupados en los siguientes manera:

Índices de liquidez: Evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de corto plazo.

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Índices de Gestión o actividad: Miden la utilización del activo y comparan la cifra de ventas con el activo total, el inmovilizado material, el activo circulante o elementos que los integren.

$$\text{Periodo Promedio de Cobranza} = \frac{\text{Cta por Cobrar} \times \text{Días en el Año}}{\text{Ventas Anuales a Credito}}$$

Índices de Solvencia: endeudamiento o apalancamiento ratios que relacionan recursos y compromisos.

$$\text{Razon de Endedudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Índices de Rentabilidad: Miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera).

$$\text{Rendimiento Sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital o Patrimonio}} = \%$$

(Reyes, 2015, pp. 14)

1.4 Formulación del problema

¿Cuál es el efecto de la gestión de inventario en la situación económica y financiera de la empresa de calzado BLGOL S.A.C Trujillo 2017 ?

1.5 Justificación del estudio

Justificación por conveniencia. Esta investigación es muy importante para la formación de mi carrera profesional ya que me permite analizar datos de la empresa de calzado BLGOL S.A.C el cual permitirá hacer sugerencias de mejora y determinar cómo la empresa maneja sus inventarios y como causa efectos en los estados financieros de la empresa, esto me ayudara a crecer como profesional

Justificación Relevancia Social. La presente investigación y su efecto en la sociedad mediante la situación económica y financiera, debido que así se podrá ver los recursos que está fallando la empresa y que aspectos se puede mejor en su gestión de inventarios y así hacer uso de este para bien propio o para brindar más trabajo en la empresa, contribuyendo así al bienestar de las familias y a la población .

Justificación teórica. Esta investigación es importante ya que permite conocer de qué manera La gestión de inventarios causa efecto en la Situación Económica y Financiera de la Empresa BLGOL S.A.C del Distrito de Trujillo,

nos permitirá conocer como la Empresa ha establecido sus Políticas de inventarios para generar una mejor situación económica y financiera también nos permitirá conocer si la Empresa está siendo más conservadora al momento de comprar materia prima y si ha mejorado en sus políticas de almacén y entrega de sus productos, es de eso de vital importancia saber cómo la empresa cumple con la demanda del mercado esto influirá positivamente en la situación económica y Financiera de la empresa BLGOL S.A.C del Distrito de Trujillo.

Justificación práctica. Además, la practicidad de la investigación recae en los resultados lo cual se podrá realizar un estudio detallado para proponer cambios de mejora en la empresa BLGOL S.A.C lo cual permitirán a futuro reforzar la gestión de inventarios para evitar gastos innecesarios y mantener la situación financiera estable de la Empresa BLGOL S.A.C .

Justificación Metodológica. La presente investigación pretende determinar que con la información recaudada a través de instrumentos entrevistas y también implementando Gestión de inventario proponiendo Políticas de inventario y reposición de productos que ayuden a mejorar la situación económica y financiera de la empresa respetando así cada Política de Inventario para minimizar los inventarios y maximizar las ventas para que la empresa no se perjudique con altos índices de stock .

1.6 Hipótesis

La Gestión de inventarios afecta de manera positiva en la Situación económica y Financiera de la empresa de calzado BLGOL S.A.C Trujillo 2017 .

1.7 Objetivos

Objetivo General

Determinar el efecto de la Gestión de inventarios en la situación económica y financiera de la Empresa de Calzado BLGOL S.A.C Trujillo 2017 .

Objetivo Especifico

1. Diagnosticar de la situación actual de la gestión de inventarios de la empresa BLGOL SAC para identificar los puntos críticos, teniendo en cuenta los resultados del análisis documentario y la entrevista aplicada .
2. Analizar la situación actual de la empresa BLGOL S.A.C Trujillo, mediante la recopilación de información de datos documentarios y aplicación de indicadores de rendimiento económico .
3. Proponer un sistema de gestión de inventarios en la empresa BLGOL SAC para corregir los puntos críticos que puedan afectar la situación económica y financiera de la empresa .

MÉTODO

II. Método

2.1. Tipo de investigación

Es correlacional determina si dos variables están correlacionadas o no. Esto significa analizar si un aumento o disminución en una variable coincide con un aumento o disminución en la otra variable .

2.2. Diseño De Investigación

El diseño de investigación es no experimental, porque no se manipuló las variables de investigación, así el estudio del problema es observado en su ambiente natural .

También **de Corte Transversal**, ya que este estudio se realizará en un tiempo establecido .

2.3. Variables, Operacionalización

Variables

Variable independiente : Gestión de inventarios

Variable dependiente : Situación económica y financiera

“Operacionalización de Variables”

“Variables independiente”	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	indicadores	Escala de medición
Gestión de inventarios	Krajewski, Ritzman y Malhotra (2008). “La gestión de inventarios, se refiere a la planificación y control de los inventarios para cumplir las prioridades competitivas de la organización. El desafío no radica en reducir los inventarios a su mínima expresión para abatir los costos, ni en tener inventario en exceso para satisfacer todas las demandas, sino en mantener la cantidad adecuada para que la empresa alcance sus prioridades competitivas de la forma más eficiente posible” (p 462).	Para realizar el estudio de esta variable se utilizara la siguientes técnicas de recolección de datos:	PLANIFICACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de ciclo de compra. • Tiempo de ciclo de un pedido en almacén. • Tiempo de realizar un inventario • Tiempo de reposición de mercaderías. 	Nominal
		✓ ENTREVISTA	CONTROL	<ul style="list-style-type: none"> • N° Políticas de control de inventario • % de mercaderías existentes en stock, almacén. • % de pedidos entregados en forma oportuna. • % de pedidos completos con cantidades exactas. • % de pedidos retrasados y no cumplidos 	
		✓ ANÁLISIS DOCUMENTAL	ÍNDICE DE GESTIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Desviación estándar de la demanda • Nivel de servicio por referencia • Rotación de inventarios • Duración de inventarios 	ordinal

Variables dependiente	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	indicadores	Escala de medición
Situación económica y financiera	Méndez (2014) afirma que “la situación económica hace referencia al patrimonio de la persona, empresa o sociedad en su conjunto, es decir, a la cantidad de bienes y activos que posee y que les pertenecen. Mientras tanto, situación financiera se refiere a la capacidad que poseen esas personas, empresas o sociedad de poder hacer frente a las deudas que tienen o, lo que es lo mismo, de la liquidez de la que disponen para poder pagar sus deudas” (p. 5).	✓ Análisis Documental	LIQUIDEZ	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidez corriente • Liquidez absoluta • Capital de trabajo 	Razón
			SOLVENCIA	<ul style="list-style-type: none"> • Apalancamiento financiero • Solvencia patrimonial 	
			GESTIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Rotación de ventas • Periodo de cobro • Rotación de inventarios • Duración de inventarios 	
			RENTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad patrimonial • Rentabilidad de capital • Margen utilidad neta 	

2.4. Población y muestra

Población

Empresa de calzado BLGOL S.A.C Trujillo 2016

Muestra:

Empresa de calzado BLGOL S.A.C Trujillo 2016

2.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Tabla 2

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas	Instrumentos	Proceso
Entrevista	Guía de entrevista	Se entrevistará al Gerente, para saber la situación actual de la Empresa BLGOL S.A.C
Análisis Documental	Ficha de recolección de datos	La información obtenida será analizada y procesada en cuadros y tablas.

- **Técnica: Análisis documental**

Permitirá recopilar información por medio de análisis documentario de registros y documentos propios de la empresa tal como: estados financieros, comprobantes de compra de mercancía de la empresa BLGOL SAC en el año 2016 .

- **Instrumento: Guía de análisis documental**

Este instrumento nos permitirá realizar, la comprobación física documentaria y el análisis de la empresa en estudio .

- **Validación y confiabilidad del instrumento**

El instrumento de validación será revisado por los siguientes expertos para generar mayor confiabilidad bajo la supervisión de profesionales expertos en la materia de Finanzas, Gestión de inventarios, contabilidad y estadística.

- ✓ ADRIANZEN JIMÉNEZ, ALEX EDMUNDO
- ✓ GUEVARA RAMÍREZ, JOSÉ ALEXANDER
- ✓ VICUÑA VILLACORTA, JESSICA ERICKA

2.6. Método de análisis de datos

El presente estudio es de análisis correlacional el cual nos permite tener conocimiento de las variables que se utilizarán en la investigación las cuales son: Gestión de inventarios y Situación Económica y Financiera, toda la información será presentada clara y concisa sin alteración de los datos brindados por la empresa y los datos documentales serán trabajados con el Excel y el cuestionario será procesado en el programa SPSS para mostrar resultados claros y precisos.

2.7. Aspectos éticos

Esta investigación será desarrollada respetando las instrucciones y normas establecidas de la Universidad Cesar Vallejo, respetando las normas APA, siguiendo el consejo de mi especialista asignado para el desarrollo del estudio, respetando la integridad de la empresa en estudio si alteraciones de datos y usando la información solo para el desarrollo de mi tesis .

RESULTADOS

III. RESULTADOS

Generalidades de la empresa

Razón Social: CALZADOS BLGOL SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA”

Dirección: “La empresa de calzado BLGOL S.A.C se encuentra ubicada en la Calle Santa Clara N° 612 – El Porvenir – Trujillo .

Objeto Social: La actividad principal de la empresa es la venta de calzado al por mayor y menos, y su actividad secundaria otros tipos de venta al por menor .

Ruc: El Registro Único del Contribuyente es 20477166831 .

Reseña Histórica

La empresa CALZADOS BLGOL SAC fue constituida con un capital de 36,100 (nuevos soles) y gracias al esfuerzo y compromiso de sus socios e inicio sus actividades el 14 de febrero del 2013 el gerente general ZAVALETA MENDIETA JORGE LUIS fue el quien dirige la empresa (empresa familiar), con una buena toma de decisiones; ésta empresa se dedica a la fabricación de calzado para damas, así como también a la comercialización por mayor y menor de sus productos, los productos se comercializan en las principales tiendas de Trujillo

Misión:

Somos una empresa, que garantiza el bienestar y calidad a nuestros clientes a través de la innovación de calzado. Contamos con procesos para maximizar los recursos, un equipo humano comprometido con brindar un producto de calidad para construir una relación de confianza, logrando así, generar rentabilidad .

Visión:

En el año 2020, la empresa de CALZADO BLGOL S.A.C se consolidara como la compañía líder en el sector del calzado, logrando un crecimiento en las ventas nacionales e internacionales. Trabajaremos en estrategias innovadoras tanto en la calidad del producto, y competencias laborales, generando compromiso con la sociedad y colaboradores .

1.3. Diagnóstico de la situación actual de la gestión de inventarios de la empresa BLGOL SAC para identificar los puntos críticos, teniendo en cuenta los resultados del análisis documentario y la entrevista aplicada

ENTREVISTA APLICADA Y VERIFICADA CON ANÁLISIS DOCUMENTAL

TABLA 1

Planificación de la empresa de calzado BLGOL S.A.C

Ítems	PREGUNTA	RESPUESTA DE LA ENTREVISTA APLICADA	VERIFICACIÓN DE ANÁLISIS DOCUMENTARIO
1. Tiempo de ciclo de compra.	¿Cada que tiempo suelen comprar la materia prima para la elaboración del calzado?	Por lo general compramos de manera mensual, la materia prima.	Se verifico que la materia prima para la elaboración de calzado es comprada al mes o 45 días.
	¿Sus proveedores cumplen con el periodo de entrega establecido?	No, existen retrasos en la entrega a veces demoran en entregarnos hasta una semana o dos.	Se pudo verificar que existen demoras de hasta 2 semanas en que la materia prima llegue hasta la empresa.
2. Tiempo de ciclo de un pedido en almacén.	¿Qué tiempo sus clientes tienen que esperar para que su pedido sea entregado en forma oportuna?	Por lo general los pedidos se están entregando a las dos semanas	Se pudo verificar que el tiempo de entrega o producción de calzado para la venta es de dos semanas aproximadamente
	¿Cree usted que el tiempo de entrega es oportuno para sus clientes?	No, ya que se percibe mucha molestia, en algunos casos retiran los pedidos.	Se verifico que no cuentan con inventarios de seguridad y también que existen retrasos en el tiempo de entrega
	¿Cómo maneja el control respecto a las entradas y salidas de los productos?	El control es manejado de una manera empírica y por la experiencia que tenemos, no contamos con un ningún tipo de sistema.	Se verifico que la producción es tomada por las ventas de años anteriores, esto ha generado inventarios de un 11.69% de productos terminados que representan 50,520 de soles

3. Tiempo de realizar un inventario	¿Cada que tiempo usted realiza inventarios en la empresa?	Por lo general revisamos 2 veces al año, en enero y julio ya que pretendemos vender todo en esa fechas	Se verifico que la empresa revisa sus productos dos veces al año esto es en enero y julio
	¿Con que frecuencia efectúa usted reposición de inventarios?	Nosotros fabricamos las mismas cantidades todos los meses ya que años anteriores vendíamos esas cantidades	Según los documentos revisados la producción de la empresa no varía se fabrica 25 docenas de sandalias, promedio de 20 docenas de vestir, 30 docenas de balerinas, promedio de 25 cerrado, 10 docenas de botas, mensualmente
4. Tiempo de reposición de mercaderías.	¿Qué criterios son tomados en cuenta para reponer sus inventarios?	Esperamos recuperar nuestros clientes, o penetrar nuevos mercados, es por eso que nuestra producción es pareja durante todo el año	Se observa que la empresa esta con un gran índice de inventarios que representa el 56% de sus activos corrientes.
	¿Cree usted que la gestión actual de sus inventarios ha influido a la situación económica y financiera de la empresa?	Claro que si está influyendo, ya que en el año 2016 nos quedamos con un gran volumen de mercadería, las ventas no nos fueron tal como lo esperábamos y nos quedamos con muchos productos.	Se puede determinar que la empresa en el año 2016 tuvo una rentabilidad en sus ganancias de un 5%

Nota: Entrevista aplicada al gerente de la empresa de calzado BLGOL S.A.C

TABLA 2

Control de la empresa de calzado BLGOL S.A.C

Ítems	PREGUNTA	RESPUESTA DE LA ENTREVISTA APLICADA	VERIFICACIÓN DE ANÁLISIS DOCUMENTARIO
1. N° de Políticas de control de inventario	¿La gerencia ha fijado políticas de control para los inventarios?	No contamos con políticas de inventarios en la empresa.	Se pudo verificar, que la empresa no cuenta, con políticas de inventario.
	¿Cree usted que se debe implementar o proponer nuevas políticas de inventarios?	Claro sería un gran aporte para la empresa y podríamos estar pendiente de nuestros productos.	Se observa un mal manejo de sus productos, ya que no se contabiliza con exactitud
	¿Qué área es encargada de almacén?	No contamos con un área específica, que se pueda encargar directamente al almacén.	Se verifico que por no contar con un área específica para el control del almacén, existen deficiencias en el control de los productos almacenados, despachos inoportunos, pérdida de mercadería, deterioro del producto.
2. % de mercaderías existentes en stock, almacén.	¿De qué manera se lleva acabo el control de las mercaderías existentes en stock?	Bueno nosotros el control lo llevamos de manera empírica y por la experiencia que tenemos en nuestras ventas	Se verifico que tuvieron excesos de inventarios, y que todos sus productos no fueron vendidos
	¿Piden información de los inventarios en almacén antes de fabricar nuevos calzados?	No pedimos información, nuestra producción ya está establecida lo que tenemos que producir mensual.	Se pudo verificar que no existen documentos en donde lleven el control de los inventarios existentes
	¿En caso de pérdidas o fallas de productos existe un sistema de control de seguridad de inventarios?	No contamos con esa política	Se pudo verificar que no cuentan con un control adecuado, de Inventario de Seguridad.

3. % de pedidos entregados en forma oportuna.	¿Los productos son entregados en forma oportuna a sus clientes?	Los productos son entregados de forma regular ya que a veces existen retrasos en producción y nos dificulta la entrega con exactitud.	Se verifico que el nivel promedio de servicio al cliente es de 80% quiere decir que existen clientes que no han sido atendidos de forma oportuna
	¿Se ha dejado de despachar un pedido por motivo de no tener en existencias la mercadería requerida por el cliente?	Si en varias ocasiones, ya que nos quedamos con productos que el cliente no está interesado en su compra y el cliente requiere de otro producto.	Se verifico que los tiempos de entrega no son los adecuados para la empresa, quedan en entregar los productos en 15 días y lo entregan en 20 esto genera malestar e incertidumbre a los clientes.
4. % de pedidos completos con cantidades exactas.	¿Han recibido quejas por despachar mercaderías que no corresponden con las características de los pedidos?	No en ese caso siempre hemos cumplido con nuestros clientes de forma correcta	Se verifico que los artículos en venta no cuentan con códigos de identificación y esto puede generar confusiones al momento de la entrega de los productos
5. % de pedidos retrasados y no cumplidos	¿Cuándo un producto no es entregado en forma oportuna, de qué manera se lleva la contabilidad o como contabiliza usted dicho suceso?	Se apunta en un cuaderno los productos entregados con retraso y a que proveedor se le genero el retraso y tratamos de no vuelva a suceder.	Se observa deficiencias en el manejo de control cuando los productos no son entregadas de forma oportuna a sus clientes, ya que se apunta en un cuaderno y estos no son revisados para evitar posibles contrata tiempos.

Nota: Entrevista aplicada al gerente de la empresa de calzado BLGOL S.A.C

DIAGNOSTICO

TABLA 3

Diagnóstico de la gestión de inventario

Abastecimiento de existencias	La empresa en la actualidad no cuenta con políticas de inventario, no cuenta con stock mínimo de mercancías .
Movimiento de existencias	El manejo de las existencias (entradas y salidas) es registrado de manera manual en un cuaderno de apuntes y luego son pasadas a una base de datos de forma deficiente, en donde es difícil procesar la información y determinar con exactitud las entradas y salidas de mercancías .
Utilización de formatos de control	No cuenta con formatos de control, tales como: nota de entrada a almacén, requisición de materiales, nota de despacho de mercancías .
Abastecimiento	La producción es de acuerdo a las decisiones tomadas por la gerencia, en este caso la producción es igual para todos los meses .

TABLA 4

Diagnóstico gestión de almacén

Documentos para el ingreso de las existencias	No cuenta con formatos de ingreso, tal como: nota de entrada a almacén, se maneja en forma manual en un cuaderno de apuntes, actualmente no cuenta con un responsable directo para brindar una buena gestión en los almacenes
Identificación de los productos	Los productos no poseen un código de referencia, para su ingreso, salida o consulta .
Método de reposición	No se tiene procedimientos formalmente establecidos. La recepción se realiza de una manera empírica .

TABLA 5

Diagnóstico de venta

Formulación de necesidades de mercancía	No se hace uso de documentos (requisición de materiales), para formular de manera formal .
Registro de principales clientes	No cuenta con una base de datos de sus principales clientes
Plazo de entrega del producto	Existen deficiencias en las entregas de los productos, el personal de atención no brinda un buen servicio, y no se comunica de forma clara con los clientes, recibe pedidos sin antes haber consultado si se podrán entregar en el plazo establecido .

ANÁLISIS DOCUMENTAL (índice de Gestión)

TABLA 6

Desviación estándar de la demanda mensual (unidades)

	SANDALIAS	VESTIR	BALERINAS	CERRADO	BOTAS DE CUERO FORRADO CON BADANA
Min	240	180	240	240	84
Max	300	240	360	300	120
Promedio	269	219	315	269	107
DESV. EST	24.23	19.67	35.37	20.47	12.45

Nota: La desviación estándar fue aplicada a las ventas mensuales por unidad de producto de calzado para poder determinar las variaciones que existen en las ventas. Los mínimos representan las ventas más bajas que hubo de cada producto mensual, y los máximos representan las ventas más altas de los productos, y el promedio mensual de cada producto por unidad.

TABLA 7

Nivel de servicio por referencia promedio de clientes atendidos durante el mes

	SANDALIAS CUERO	VESTIR CUERO	BALERINAS CUERO	CERRADO CUERO	BOTAS DE CUERO FORRADO CON BADANA
CLIENTES PROMEDIO	10.00	21.83	17.75	7.33	5.00
CLIENTES ATENDIDOS A TIEMPO	7.50	16.67	14.08	5.75	3.50
NIVEL DE SERVICIO	75%	76%	79%	78%	70%

Nota: Clientes promedio fue calculado de forma mensual, los clientes atendidos a tiempo también se calcularon de forma mensual, el nivel de servicio es la división de: clientes atendidos a tiempo / cliente promedio

TABLA 8

Rotación del inventario

	SANDALIAS CUERO	VESTIR CUERO	BALERINAS CUERO	CERRADO CUERO	BOTAS DE CUERO FORRADO CON BADANA
COSTO DE VENTA	72,000	72,000	64,800	72,000	57,600
INVENTARIO PROMEDIO	11,160	8,820	10,800	11,160	8,580
TOTAL	6.45	8.16	6	6.45	6.71

Nota: Los costos de venta fue obtenido del inventario inicial + compras – inventario final, el costo de venta es 338,400 soles anuales, se aplicó la misma lógica por producto, en donde la sumatoria de los 5 productos representan el costo de venta anual, el inventario promedio fue calculado $\text{Inventario inicial} + \text{Inventario Final} / 2$.

TABLA 9

Duración del inventario

	SANDALIAS CUERO	VESTIR CUERO	BALERINAS CUERO	CERRADO CUERO	BOTAS DE CUERO FORRADO CON BADANA
DÍAS DEL AÑO	360	360	360	360	360
ROTACIÓN DEL INVENTARIO	6.45	8.16	6	6.45	6.71
TOTAL	57	44	60	56	54

Nota: Podemos concluir que el producto Vestir su duración del inventario de es de 44 días y el que tiene mayor duración del inventario es el producto Balerinas de 60 días.

1.4. Situación actual de la empresa BLGOL SAC Mediante la recopilación de información y datos documentarios.

ÍTEM	RATIOS		AÑO 2016	COMENTARIO
LIQUIDEZ	Liquidez corriente	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	2.47	Se observa que la empresa cuenta con S/.2.47 para cubrir cada sol de obligación a corto plazo .
	Liquidez Absoluta	DISPONIBLE EN CAJA Y BANCOS/PASIVO CORRIENTE	0.38	Se observa que la empresa cuenta con 0.38 soles para cubrir sus obligaciones a corto plazo
	capital de trabajo	ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE	52,532.80	La empresa en la actualidad cuenta con 52,532.80 en Capital de trabajo
SOLVENCIA	Apalancamiento financiero	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	0.27	Podemos observar que por cada sol de activo la empresa tiene 0.27 soles para hacer frente a las deudas
	Solvencia patrimonial	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO	0.37	Podemos observar que por cada sol de patrimonio la empresa tiene 0.37 soles para hacer frente a las deudas
GESTIÓN	Rotación de ventas	VENTAS/CUENTAS POR COBRAR	17.91	Se observa que rotación de cobranza en este periodo es de 17.91 veces al año
	Periodo de cobro	CUENTAS POR COBRAR * 360 / VENTAS	20.10	Se puede observar que la empresa puede disponer de efectivo en 20 días
	Rotación de Inventario	COSTO DE VENTA / INVENTARIO PROMEDIO	6.69	Se observa que rotación de Inventario en este periodo es de 6.69 veces al año
	Duración del Inventario	INVENTARIO PROMEDIO * 360 / COSTO DE VENTA	53.74	Se puede observar que la duración del Inventario es de 54 días
RENTABILIDAD	Rentabilidad patrimonial	UTILIDAD NETA / PATRIMONIO	0.22	Observamos que por cada sol que pertenece a la empresa se obtuvo S/. 0.22 soles de utilidad
	Rentabilidad de capital	UTILIDAD NETA / CAPITAL SOCIAL	0.59	Podeos observar por cada sol del Capital social, se ha obtenido S/. 0.59 soles de utilidad
	Margen utilidad neta	UTILIDAD NETA / VENTAS	0.05	Se puede observar que la empresa por cada sol de venta obtiene S/. 0.05 sol de utilidad

1.5. Determinación del efecto de la Gestión de inventarios en la situación económica y financiera de la Empresa de Calzado BLGOL S.A.C Trujillo 2016.

Tabla 11
Identificación de los productos de la empresa

N°	PRODUCTOS
1	Sandalias
2	Vestir
3	Balerina
4	Cerrado
5	Botas de cuero forrado con Badana

Nota: se observa que la empresa cuenta con 5 productos de calzado, las cuales son las fuentes principales de ingresos de la empresa.

Tabla 12

Cantidad de productos producidos en el año 2016 (Gestión actual) vs año 2017 (Gestión Propuesta)

N°	PRODUCTO	DOCENAS PRODUCIDAS (AÑO 2016)	DOCENAS PRODUCIDAS (AÑO 2017)
1	Sandalias	300	300
2	Vestir	240	231
3	Balerina	360	354
4	Cerrado	300	292
5	Botas de cuero forrado con Badana	120	109
TOTAL PRODUCCIÓN		1,320	1,286

Nota: La Producción para el año 2017 se calcula un incremento en las ventas del 10%, se aplica el pronóstico de venta, Media móvil, una vez establecida la demanda de los productos, se suma los productos vendidos + inventario final 2017 – inventario del año 2016 y se obtiene la producción del año 2017.

Tabla 13

Ventas e inventario durante el año (Gestión Actual)

N°	Producto	Ventas (Docena)	PRECIO X DOCENA	Valor S/.	Inventario (Docena)	Valor S/.
1	Sandalias	269	360.00	96,840.00	31	11,160.00
2	Vestir	219	420.00	91,980.00	21	8,820.00
3	Balerina	315	240.00	75,600.00	45	10,800.00
4	Cerrado	269	360.00	96,840.00	31	11,160.00
5	Botas de cuero forrado con Badana	107	660.00	70,620.00	13	8,580.00
				431,880.00		50,520.00

Nota: Podemos determinar que la venta de sandalias y Cerrado generan ingresos de 193,680 soles al año, el producto que genera menor ingreso es el calzado Botas de cuero que genera ingresos de 70,620 anual, las Sandalias y el calzado Cerrado representan mayor índice de inventarios de 22,320 soles, las Botas tiene menores inventarios que el resto de productos. Podemos apreciar que las botas de cuero forrado con badana tiene el precio de venta de 660 soles por docena siendo este el producto más caro de la empresa y que representa ingresos de 70,620 soles y siendo el producto de menor producción.

GESTIÓN DE INVENTARIO APLICANDO MODELO EOQ Y REVISIÓN CONTINUA

Tabla 14

Ventas e inventario durante el año (Gestión de inventario - aplicando Cantidad Económica de Pedido "EOQ" y Revisión Continua)

CÓDIGO	PRODUCTO	Ventas (Docena)	PRECIO X DOCENA	Valor S/.	Inventario (Docena)	Valor S/.
10	Sandalias	305	360	109,800.00	26	9,360.00
20	Vestir	237	420	99,540.00	15	6,300.00
50	Botas de cuero forrado con Badana	115	660	75,900.00	6.5	4,290.00
30	Balerina	360.5	240	86,520.00	38	9,120.00
40	Cerrado	300.5	360	108,180.00	22.5	8,100.00
				479,940.00		37,170.00

Nota: Se puede determinar con la gestión propuesta aplicando modelo EOQ y Política de Revisión Continua las ventas de los 5 productos alcanzaron el valor de 479,940 soles anuales y los inventarios de los 5 productos llegaron a 37,170 soles, durante el año 2017.

Tabla 15
GESTIÓN ACTUAL 2016 VS GESTIÓN PROPUESTA 2017

PRODUCTOS									
GESTIÓN ACTUAL	Sandalias		Vestir		Botas		Balerinas		Cerrado
	Ventas	96,840.00		91,980.00		70,620.00		75,600.00	96,840.00
			11.52%		9.59%		12.15%		11.52%
GESTIÓN PROPUESTA	Inventario	11,160.00		8,820.00		8,580.00		10,800.00	11,160.00
GESTIÓN PROPUESTA	Sandalias		Vestir		Botas		Balerinas		Cerrado
	Ventas	109,800.00		99,540.00		75,900.00		86,520.00	108,180.00
			8.52%		6.33%		5.65%		7.49%
GESTIÓN PROPUESTA	Inventario	9,360.00		6,300.00		4,290.00		9,120.00	8,100.00

Nota: podemos determinar que aplicando la gestión propuesta de inventarios, las ventas se incrementaron y los inventarios han disminuido, como podemos apreciar que en el producto Botas tenemos los inventarios más bajos de 45.65%, y el inventario más alto está representado en el producto Balerinas que es 10.54%, entonces podemos decir que la gestión propuesta beneficia más que la gestión actual tanto como a las ventas y los inventarios de la empresa.

Tabla 16
GESTIÓN ACTUAL VS GESTIÓN PROPUESTA

	PARTIDAS		VALOR	I/V
GESTIÓN ACTUAL	Ventas	S/.	431,880.00	11.69%
	Inventario	S/.	50,520.00	
GESTIÓN PROPUESTA	Ventas	S/.	479,940.00	7.74%
	Inventario	S/.	37,170.00	

Nota: podemos ver que los inventarios, con la gestión actual representan un 11.69% de las ventas 431,880 soles en el año 2016 y con la gestión propuesta de inventarios las ventas son de 479,940 soles y los inventarios representan un 7.74%, entonces podemos determinar que aplicando la gestión propuesta de inventarios, las ventas se maximizan y los inventarios se minimizan, esto beneficia a la empresa en su situación económica y financiera.

Gestión de inventarios y el efecto que ha tenido a la situación económica y financiera a la empresa de calzado BLGOL S.A.C. 2016

ÍTEM	RATIOS		2016	2017 PROPUESTA	COMENTARIO
LIQUIDEZ	Liquidez corriente	ACTIVO CORRIENTE/ PASIVO CORRIENTE	2.47	6.85	Se observa que la empresa contaba con S/. 2.47 soles para cubrir sus obligaciones a corto plazo, en el año 2017 la empresa cuenta con S/. 6.85 soles para cubrir sus deudas a corto plazo
	Liquidez Absoluta	DISPONIBLE EN CAJA Y BANCOS/PASIVO CORRIENTE	0.38	3.49	En el periodo 2016 la empresa contaba con S/. 0.38 soles para cubrir sus obligaciones a corto plazo, en el año 2017 la empresa tiene S/. 3.49 soles
	capital de trabajo	ACTIVO CORRIENTE-PASIVO CORRIENTE	52,532.80	106,760.28	En el periodo 2016 el capital de trabajo fue de 54,532.80, para el año 2017 el capital de trabajo aumento a S/. 106,760.28 soles
SOLVENCIA	Apalancamiento financiero	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	0.27	0.12	Podemos observar que en el periodo 2016 por cada sol de activo total la empresa tiene que pagar S/. 0.27 soles a terceros, mientras que en el año 2017 por cada sol de activo total S/. 0.12 soles pertenece a terceros
	Solvencia patrimonial	PASIVO TOTAL / PATRIMONIO	0.37	0.13	Podemos observar que en el periodo 2016 por cada sol de patrimonio tiene que pagar S/. 0.37 soles a terceros, en el periodo 2017 por cada sol de patrimonio S/. 0.123 soles pagan a terceros
GESTIÓN	Rotación de ventas	VENTAS/CUENTAS POR COBRAR	17.91	28.25	La rotación de cobranza en el periodo 2016 es de 18 veces al año, en el periodo 2017 la rotación de cobranza es 28 veces al año
	Periodo de cobro	CUENTAS POR COBRAR * 360 / VENTAS	20.10	12.74	En el periodo 2016 la empresa disponía de efectivo a los 20 días, en el periodo 2017 dispone de efectivo a los 12.74 días
	Rotación de Inventario	COSTO DE VENTA / INVENTARIO PROMEDIO	6.69	7.77	La rotación de inventarios en el año 2016 fue de 6,69 veces al año, en el periodo 2017 la rotación es de 7.7 veces al año
	Duración del Inventario	INVENTARIO PROMEDIO * 360 / COSTO DE VENTA	53.74	46.32	En el periodo 2016 cada 53.74 días rotaban los inventarios, en el periodo 2017 la rotación es de 46 días
RENTABILIDAD	Rentabilidad patrimonial	UTILIDAD NETA / PATRIMONIO	0.22	0.31	En el periodo 2016 por cada sol de patrimonio tenia S/. 0.22 soles de Utilidad, en el periodo 2017 obtiene S/. 0.31 de Utilidad
	Rentabilidad de capital	UTILIDAD NETA / CAPITAL SOCIAL	0.59	1.21	En el periodo 2016 por cada sol de capital social se obtuvo S/. 0.59 de Utilidad, en el periodo 2017 se obtiene 1.21 de Utilidad
	Margen utilidad neta	UTILIDAD NETA / VENTAS	0.05	0.09	En el periodo 2016 por cada sol de venta se obtuvo 0.05 de Utilidad, en el periodo 2017 se obtuvo 0.09 de Utilidad

Contrastación de Hipótesis

Hipótesis: La Gestión de inventarios afecta de manera positiva en la Situación económica y Financiera de la empresa de calzado BLGOL S.A.C Trujillo 2017 .

La hipótesis es aceptada ; porque la aplicación de Gestión de inventarios afecta de manera positiva a la situación económica y financiera de la empresa de Calzado BLGOL S.A.C . a través de los indicadores aplicados como Planificación, Control e Índice de gestión y también obtener mejoras en la situación económica y financiera de la empresa a través de los ratios": "Liquidez, Gestión, Solvencia y Rentabilidad , con la obtención de datos reales e información documentaria, esto ayudara a obtener datos exactos tales como políticas de inventarios acorde a la realidad, lo cual a su vez le permite obtener una mejora sobre la situación económica y financiera de la empresa de calzado BLGOL S.A.C y a la toma de decisiones .

Por los resultados observados y obtenidos en la investigación se acepta la hipótesis .

DISCUSIÓN

IV. DISCUSIÓN

Según los resultados obtenidos mediante el estudio realizado se puede afirmar lo siguiente:

Se observó que la actual la empresa no cuenta con gestión de inventarios, no le brindan mucha importancia, no cuentan con políticas de inventario, no tiene la empresa una buena planificación y control, no satisface la demanda del mercado, tiene retrasos en la entrega de sus pedidos, la forma de su producción es manejado de manera empírica no cuenta con ningún sistema de reabastecimiento y esto genera que no acierten con los datos reales de la demanda, la empresa no puede responder a las siguientes preguntas; ¿Cuándo? y ¿Cuánto pedir?, pero con la gestión de inventarios se busca tener una mejor planificación y control, implementando políticas de inventario, para minimizando los inventarios y maximizando las ventas, para poder mejorar la situación económica y financiera de la empresa, coincidiendo de esta manera con los resultados de:

Vásquez (2012), La empresa de Calzado no cuenta con Políticas de inventario y de procesos que ayuden a viabilizar las actividades que realiza la empresa que son de gran importancia para el fortalecimiento y desarrollo, originando un mal manejo de inventarios y generando hasta pérdidas económicas .

Se pudo observar que para la adquisición o pedidos a los proveedores y el manejo de los inventarios físicos no existe un modelo de reabastecimiento que agilicen estos procesos, lo que ha dado como resultado pérdida de recursos .

La Implementación de un correcto control y gestión de los inventarios, lo que permitirá a Martec Cia. Ltda, el desarrollo de todos los procesos de manera ágil y efectiva, cumpliendo así con necesidades de los clientes tanto internos y lo más importante de los clientes externos garantizando la satisfacción de sus necesidades e incrementando la situación económica de la empresa . (p.177)

Quizhpe (2013), El diagnóstico financiero determinó que la empresa genera pérdidas, su utilidad es muy baja, esto es debido a que no cuenta con las políticas de inventario y la adquisición de mercadería no son adecuadas por los costos y gastos muy elevados , por otra parte aplicando la propuesta de gestión de inventarios el diagnostico financiero de la empresa mejoro y la utilidad tuvo un incremento favorable para la empresa en el periodo 2010-2011.

Se observa que los resultados obtenidos de la empresa BLGOL S.A.C sin la gestión de inventarios se obtiene: liquidez corriente de 2.47, liquidez absoluta 0.38 y cuenta con un capital de trabajo de 52,532.80, mientras que la rentabilidad patrimonial cuenta con 0.22, rentabilidad de capital 0.59 y el margen de utilidad neta es 0.5, también se observa que aplicando la gestión de inventarios se obtiene una liquidez corriente de 6.85, liquidez absoluta 3.49 y cuenta con un capital de trabajo de 106,760, mientras que la rentabilidad patrimonial cuenta con 0.31, rentabilidad de capital 1.21 y el margen de utilidad neta es 0.09, se puede determinar que al aplicar gestión de inventarios es beneficioso para la empresa ya que maximiza las ventas y controla los inventarios, esto se puede observar en la tabla 16 en donde se demuestra que las ventas son de 479,940 soles y los inventarios alcanzan los 37,170 soles, alcanzando una utilidad neta de 9% , esto es reafirmado mediante la investigación hecha por:

Ramos y Flores (2013), Al aplicarse la propuesta de implementación de inventarios, la empresa obtuvo resultados favorables, la rentabilidad de la empresa incrementaron en razón de un 3%, la demanda fue satisfecha en un 95% las ventas alcanzaron a 893,456.45 y los inventarios se redujeron a 89,789 .

La clasificación ABC permite conocer a detalle los productos que maneja y saber cuáles son los principales en el cual debería darse prioridad para manejo de inventarios, la mejor técnica para establecer política de Sistema Continuo el cual se adecua a la demanda del sector . Sobre ello: Arteaga (2014) afirma que: “El cumplimiento de políticas de inventarios, permitirán al área tener mayor control sobre el inventario de la empresa, esto permitirá tener una adecuada administración del stock de mercaderías, de esta manera se evitara los costos excesivos de almacenamiento de productos”.

CONCLUSIONES

V. CONCLUSIONES

1. Actualmente la empresa no cuenta con una gestión de inventarios establecida, no cuenta con políticas de inventario, los productos elaborados no son distribuidos o puestos a la venta correctamente, la producción o elaboración de más productos, es tomada por el gerente de la empresa de manera empírica lo cual producen las mismas cantidades todos los meses y esto no cumple con las expectativas del mercado, el nivel de servicio de la empresa se encuentra en un 80% esto es debido a los retrasos, ya que los tiempos de entrega no están bien establecidos esto genera incertidumbre en sus clientes los cuales optan por suspender sus pedidos, sus inventarios representan el 11.69% de sus ventas .
2. Se pudo observar en la situación económica y financiera del año 2016 que las ventas son 431,880 soles y los inventarios 50,520 soles, también se pudo observar que liquidez corriente 2.47, liquidez absoluta 0.38, capital de trabajo 52,532.80 y el margen utilidad neta 5%, la rotación de sus inventarios son de 6.69 veces durante el año y la duración de sus inventarios es de 54 días, el periodo de cobro es de 20 días y la rotación de las ventas son de 18 veces al año .
3. Con la aplicación de gestión de inventarios, nos permite utilizar el pronóstico de la demanda – la media móvil, la cual nos permite identificar nuestra demanda para el siguiente periodo, luego se utilizara el método ABC el cual nos permite identificar los productos por categorías, con este sistema podemos clasificar a los productos según su valor, y también nos permite establecer políticas sobre ellas y brindarle la atención establecida, también se estableció el modelo EOQ, el cual nos permitió establecer el lote adecuado o el pedido óptimo para cada producto de acuerdo a su demanda, también se

aplicó el método políticas de inventarios de revisión continua y revisión periódica, la cual se aceptó las políticas de revisión continua ya que se adapta al giro de negocio, al tener definido nuestras políticas y mejorando el nivel de servicio a un 95% las ventas aumentaron a 479, 940, y los inventarios se controlaron en 37,170 soles, lo cual beneficia a la empresa y le permite contestas a las respuestas ¿Cuándo? ¿Cuánto? Pedir los productos .

4. La gestión de inventarios permitirá a la empresa BLGOL S.A.C, obtener una buena planificación y control de sus productos, permitirá escoger los lotes adecuados por cada producto y el punto en que se debe de reabastecer la empresa y evitara retrasos en las entregas de los productos, y se podrá anticipar a la demanda y la competencia, se establecerán políticas de inventarios. Las cuáles serán beneficiosos para la situación económica y financiera de la empresa .

RECOMENDACIONES

VI. RECOMENDACIONES

1. El gerente de la empresa debe de evaluar, motivar y capacitar al personal, encargado de las ventas y encargado del almacén sobre cómo desarrollar su trabajo, para evitar roturas de stock .
2. Implementar políticas de control y gestión de los inventarios, el cual permita agilizar los procesos de manera más efectiva, para poder cumplir las necesidades de nuestros clientes y mantenerlos satisfechos .
3. Aplicar normas, políticas y procedimientos adecuados para mejorar los procesos de adquisición, recepción y almacenaje de los productos según su clasificación .
4. Aplicar el modelo ABC de los inventarios para establecer políticas adecuadas de almacenamiento y reposición de cada producto, aplicar el modelo de gestión de inventario elaborado, para evitar roturas de stock, y para cubrir la demanda anticipándonos a la competencia .
5. Se recomienda llevar un control adecuado de las ventas para poder hacer pronósticos de venta para los siguientes años, también se recomienda hacer uso de las herramientas tecnológicas y programas como el Excel, cardex .

PROPUESTA

VII. PROPUESTA

1.6. Propuesta de un sistema de gestión de inventario, para corregir los puntos críticos que puedan afectar la situación económica y financiera de la empresa

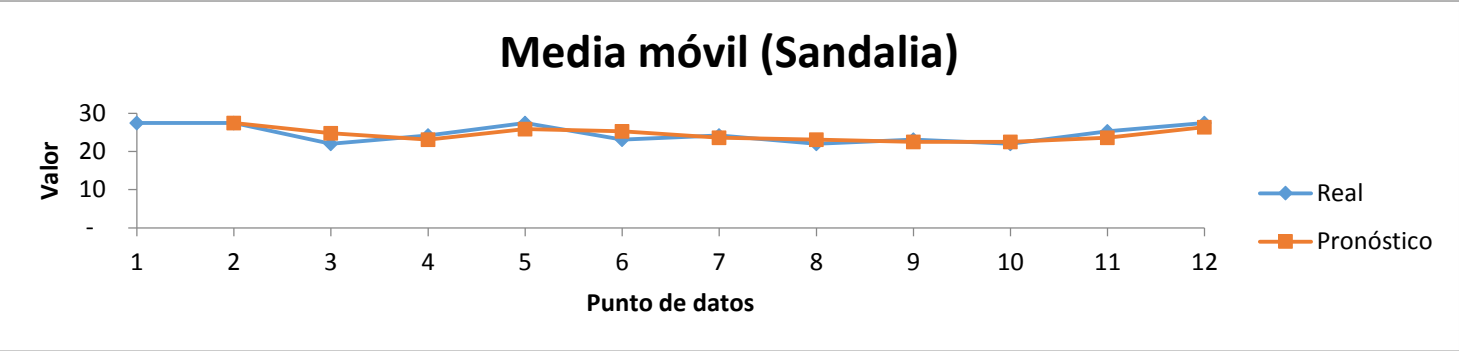
La presente investigación tiene como finalidad mejorar la situación económica y financiera de la empresa de Calzado BLGOL S.A.C, a través de la gestión de inventarios de los cuales se recomienda los siguientes puntos.

Figura 4



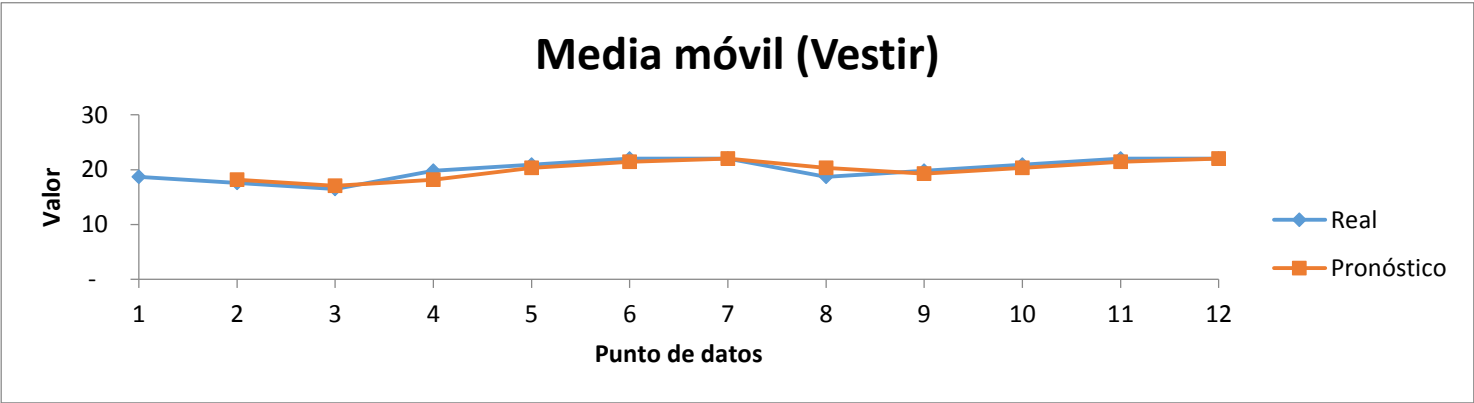
A. PRONOSTICO MEDIA MOVIL PARA CADA PRODUCTO.

Grafica 1



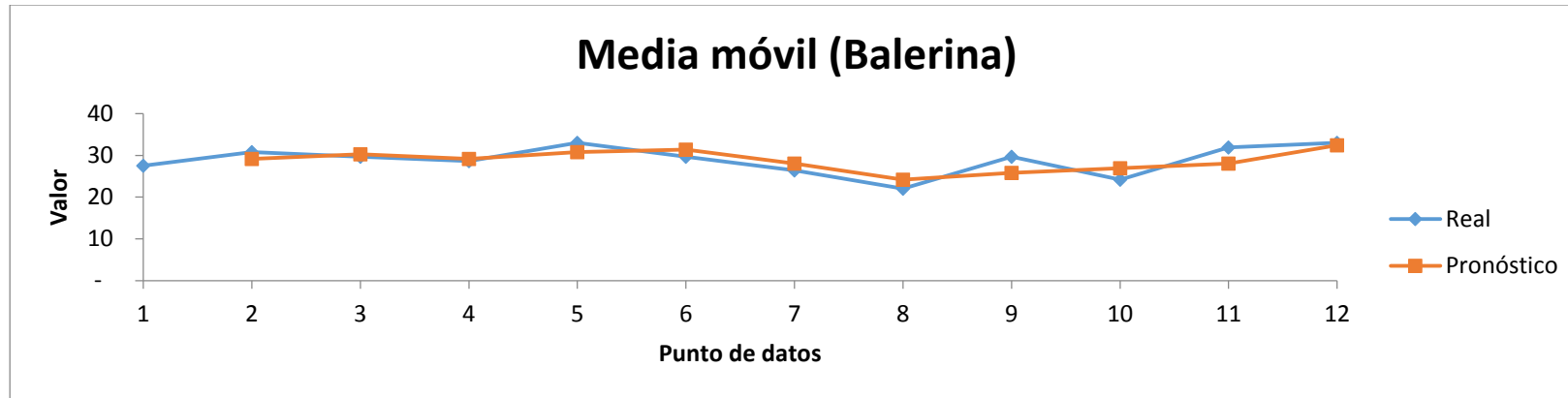
Nota: el resultado de la media móvil nos da una demanda de 298 docenas de calzado al año

Grafica 2



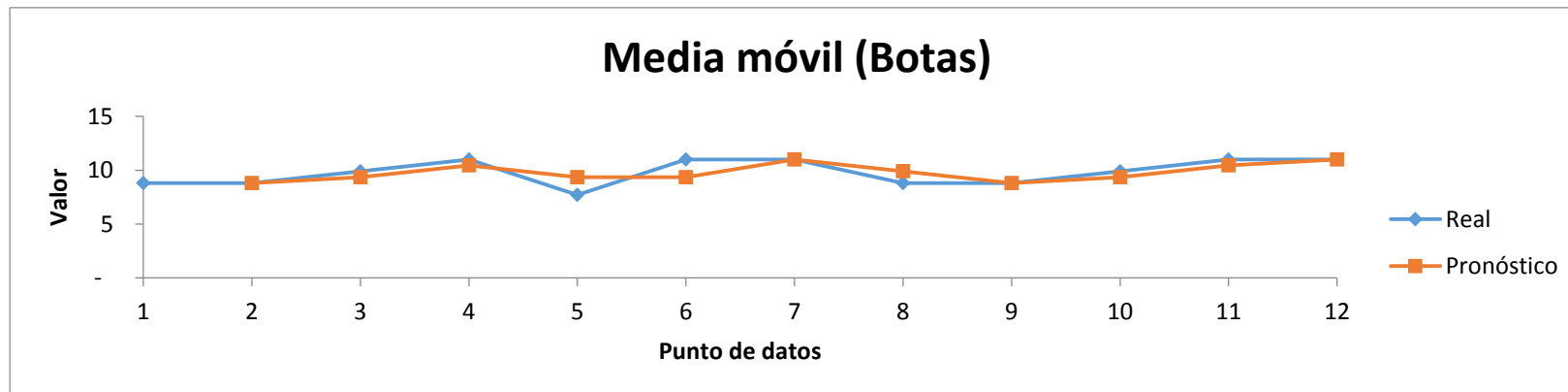
Nota: el resultado de la media móvil nos da una demanda de 237 docenas de calzado al año

Grafica 3



Nota: el resultado de la media móvil nos da una demanda de 237 docenas de calzado al año

Grafica 4



Nota: el resultado de la media móvil nos da una demanda de 115 docenas de calzado al año

B. PROCEDIMIENTOS PARA EL CONTROL Y APLICACIÓN DE SISTEMA ABC DE LOS INVENTARIOS

Para el procedimiento y control de la aplicación ABC de los inventarios se tiene que proceder de la siguiente manera:

Primer paso:

Hacer una tabla con el listado de los 5 productos de la empresa, luego se procede asignar códigos a cada producto, luego se ingresa las unidades vendidas durante el año, luego el precio de venta por cada producto, se realiza hacer el cálculo (unidades vendidas * precio por docena) y se obtiene el valor vendido durante el año.

Tabla 17

Unidades Vendidas Periodo 2017

CÓDIGO	PRODUCTO	UNIDADES VENDIDAS	COSTO X DOCENA	VALOR VENDIDO
10	SANDALIAS DE CUERO	305	S/. 360.00	109,800.00
20	VESTIR CUERO	237	S/. 420.00	99,540.00
30	BALERINA CUERO	306.5	S/. 240.00	86,520.00
40	CERRADO CUERO	300.5	S/. 360.00	108,180.00
50	BOTAS CUERO	115	S/. 660.00	75,900.00

Nota: Se observa que la empresa cuenta con 5 productos de calzado, las cuales son las fuentes principales de ingresos de la empresa.

Segundo paso:

Se ordena de mayor a menor los valores vendidos durante el año, una vez establecido se procede a determinar la participación de las ventas de cada producto durante el año (valor vendido del producto / suma total del valor vendido de los productos), una vez establecida la participación se procede hacer el cálculo de la participación acumulada del valor vendido de cada producto, luego se procede a la clasificación ABC en donde A= 0% - 80% , B= 81% - 95%, C= 96% - 100%.

Tabla 18

Clasificación del método ABC

CÓDIGO	PRODUCTO	UNIDADES VENDIDAS	COSTO X DOCENA	VALOR VENDIDO	PARTICIPACIÓN	PARTICIPACIÓN ACUMULADA	CLASIFICACIÓN	
10	SANDALIAS DE CUERO	305	S/.	360.00	109,800.00	22%	23%	A
40	CERRADO CUERO	300.5	S/.	360.00	108,180.00	22%	45%	A
20	VESTIR CUERO	237	S/.	420.00	99,540.00	22%	66%	A
30	BALERINA	306.5	S/.	240.00	86,530.00	17%	84%	B
50	BOTAS	115	S/.	660.00	75,900.00	17%	100%	C

Fuente: Elaboración Propia.

Nota: la clasificación A esta compuesta por los productos Sandalias, Cerrado, Vestir, que representan el 66% de las ganancias de la empresa, la clasificación B está compuesta por el producto Balerina que representa el 17% de las ventas de la empresa, y el Botas que representa el 17% de las ventas está en la clasificación C.

Tercer paso:

Asignar los espacios físicos en el almacén de la empresa BLGOL S.A.C de la siguiente manera:

Clasificación A: está formado por los productos más importantes de la empresa, esto requiere mayor seguridad, registros detallados y supervisiones continuas, se deben aplicar políticas de inventario, ya que son productos costosos, y un exceso de productos pueden generar altos costos para la empresa, como también en caso de pérdida o robo puede perjudicar a la empresa, debe de contar con un control para el reabastecimiento de los productos .

Clasificación B: son los productos que sus características son intermedias de la clasificación A, a estos productos la gestión de inventarios debe de poner empeño para optimizar la gestión y no tener inventarios innecesarios, solo contar con cantidades óptimas .

Clasificación C: estos productos las ventas son en grandes cantidades, tienen mayor grado de rotación en sus ventas, deben de ser colocados en espacios en donde se puedan controlar inmediatamente y que su preparación o su lotización sea de inmediato y su desplazamiento sea rápido y no complicado .

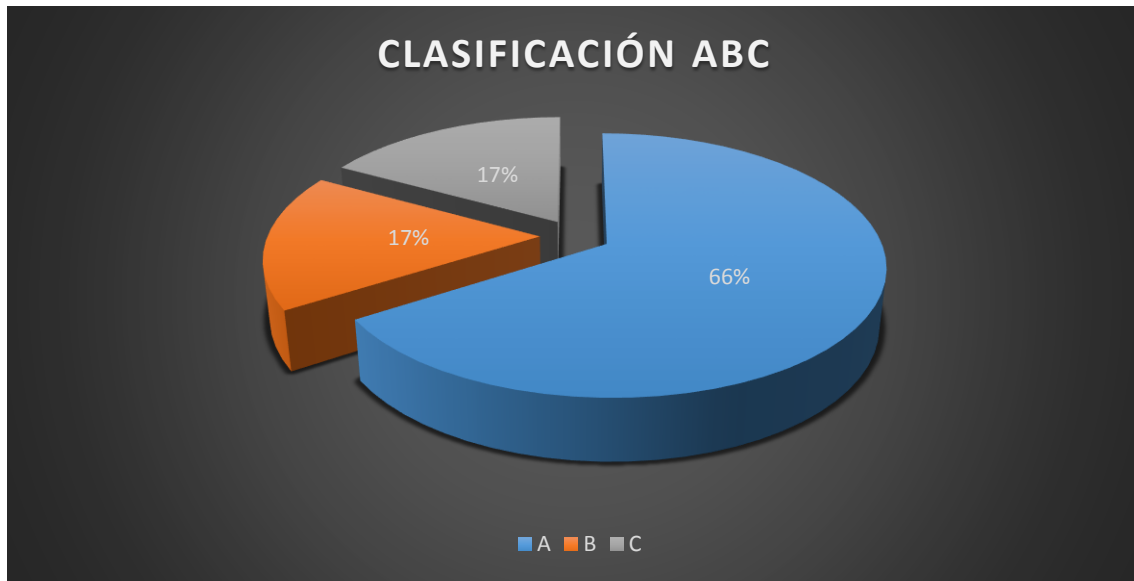
Tabla 19

La regla o principio de Pareto – Análisis ABC

La regla 6 principio de Pareto - Analisis ABC					
PARTICIPACIÓN ESTIMADA	CLASIFICACIÓN N	PRODUCTOS		VENTAS	PARTICIPACIÓN EN VENTAS
0% - 80%	A	SANDALIAS DE CUERO CERRADO	S/.	317,520.00	66%
		VESTIR			
81% - 95%	B	BALERINA	S/.	86,520.00	17%
96% - 100%	C	BOTAS	S/.	75,900.00	17%

Nota: la clasificación A esta compuesta por los productos Sandalias, Vestir, Cerrado que representan el 66% de las ganancias de la empresa, la clasificación B está compuesta por el producto Balerina que representa el 17% de las ventas de la empresa, y el Calzado Botas que representa el 17% de las ventas está en la clasificación C

Grafica 6
Modelo ABC de los Inventarios



Nota: Se determina que los productos clasificados en el segmento A son de mayor importancia ya que representan el 66% de nuestros productos, se tiene que tener más cuidado y se debe de establecer políticas, para evitar pérdidas o daños del producto.

C. MODELO EOQ

El sistema de reposición de inventarios nos permite responder a las dos siguientes preguntas: ¿Cuándo Pedir? Y ¿Cuánto Pedir? Para responder a estas dos interrogantes, tenemos que hacer el cálculo del EOQ. Mediante el uso de un sistema de reposición de inventarios estaremos en plena capacidad de responder ambas interrogantes .

Un sistema de reposición de inventarios debe permitirnos responder a dos preguntas: ¿Cuánto Pedir? y ¿Cuándo Pedir? El cálculo del EOQ nos permite responder a la primera de estas dos interrogantes. Mediante el uso de un sistema de reposición de inventarios debemos estar en capacidad de responder a ambas interrogantes .

Minimizando el costo total de manejo de inventario, se obtiene la cantidad económica.

$$EOQ = \sqrt{\frac{2DS}{H}}$$

Donde,

D = demanda anual, en unidades por año

S = costo por hacer pedidos o preparar un lote.

H = costo de mantener una unidad en inventario durante un año; a menudo se expresa como un porcentaje del valor

Figura 1. Formula del Lote Económico de Compra EOQ.
Fuente: Administración de Operaciones. Krajewski, Ritzman & Malhotra (2008).

TABLA 20

Botas de cuero forrado con badana – Código 50

PEDIDO OPTIMO	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO QUE SE DEBEN REALIZAR	TIEMPO ENTRE PEDIDOS	DEMANDA DIARIA
$EOQ = \sqrt{\frac{2(1380 * 35)}{55 * (0.05116)}}$	$N = \frac{1380}{185}$	$T = \frac{360}{7}$	$Demanda\ diaria = \frac{1380}{360}$
$EOQ = 185$	$N = 7\text{ Veces}$	$T = 51\text{ Días}$	$Demanda\ diaria = 4$

Formula: MODELO EOQ - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El pedido óptimo para el producto Botas de cuero forrado con badana es de 185 unidades y se debe de realizar 7 pedidos por año.

Tabla 21

Sandalias – Cuero Código 10

PEDIDO OPTIMO	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO QUE SE DEBEN REALIZAR	TIEMPO ENTRE PEDIDOS	DEMANDA DIARIA
$EOQ = \sqrt{\frac{2(3576 * 30)}{30 * (0.03536)}}$	$N = \frac{3576}{450}$	$T = \frac{360}{8}$	$Demanda\ diaria = \frac{3576}{360}$
$EOQ = 450$	$N = 8\text{ Veces}$	$T = 45\text{ Dias}$	$Demanda\ diaria = 10$

Formula: MODELO EOQ - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El pedido óptimo para el producto Sandalias de cuero es de 450 unidades y se debe de realizar 8 pedidos por año.

Tabla 22
Vestir - Cuero Código 20

PEDIDO OPTIMO	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO QUE SE DEBEN REALIZAR	TIEMPO ENTRE PEDIDOS	DEMANDA DIARIA
$EOQ = \sqrt{\frac{2(2844 * 30)}{35 * (0.03131)}} =$ $EOQ = 395$	$N = \frac{2844}{395}$ $N = 7 \text{ Veces}$	$T = \frac{360}{7}$ $T = 51 \text{ Dias}$	$\text{Demanda diaria} = \frac{2844}{360}$ $\text{Demanda diaria} = 8$

Formula: MODELO EOQ - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El pedido óptimo para el producto Vestir de cuero es de 395 unidades y se debe de realizar 8 pedidos por año.

Tabla 17
Balerina – Cuero Código 23

PEDIDO OPTIMO	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO QUE SE DEBEN REALIZAR	TIEMPO ENTRE PEDIDOS	DEMANDA DIARIA
$EOQ = \sqrt{\frac{2(4116 * 30)}{20 * (0.04331)}} =$ $EOQ = 605$	$N = \frac{4116}{605}$ $N = 7 \text{ Veces}$	$T = \frac{360}{8}$ $T = 51 \text{ Días}$	$\text{Demanda diaria} = \frac{4116}{360}$ $\text{Demanda diaria} = 11$

Formula: MODELO EOQ - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El pedido óptimo para el producto Balerinas de cuero es de 605 unidades y se debe de realizar 7 pedidos por año.

TABLA 24

Cerrado – Cuero CÓDIGO 40

PEDIDO OPTIMO	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO QUE SE DEBEN REALIZAR	TIEMPO ENTRE PEDIDOS	DEMANDA DIARIA
$EOQ = \sqrt{\frac{2(3516 * 30)}{30 * (0.04547)}} =$	$N = \frac{3516}{393}$	$T = \frac{360}{8}$	$Demanda\ diaria = \frac{3516}{360}$
$EOQ = 439$	$N = 8\text{ Veces}$	$T = 45\text{ Días}$	$Demanda\ diaria = 8$

 Formula: MODELO EOQ - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El pedido óptimo para el Calzado Cerrado de cuero es de 439 unidades y se debe de realizar 8 pedidos por año.

TABLA 25
Modelo EOQ

CÓDIGO	PRODUCTO	PEDIDO OPTIMO EOQ	NUMERO DE PEDIDOS AL AÑO QUE SE DEBEN REALIZAR	TIEMPO ENTRE PEDIDOS	DEMANDA DIARIA
10	SANDALIAS DE CUERO	450	8	45	10
40	CERRADO CUERO	439	8	45	8
20	VESTIR CUERO	395	7	51	8
30	BALERINA	605	7	51	11
50	BOTAS	185	7	51	4

Formula: MODELO EOQ - Fuente: Elaboración Propia

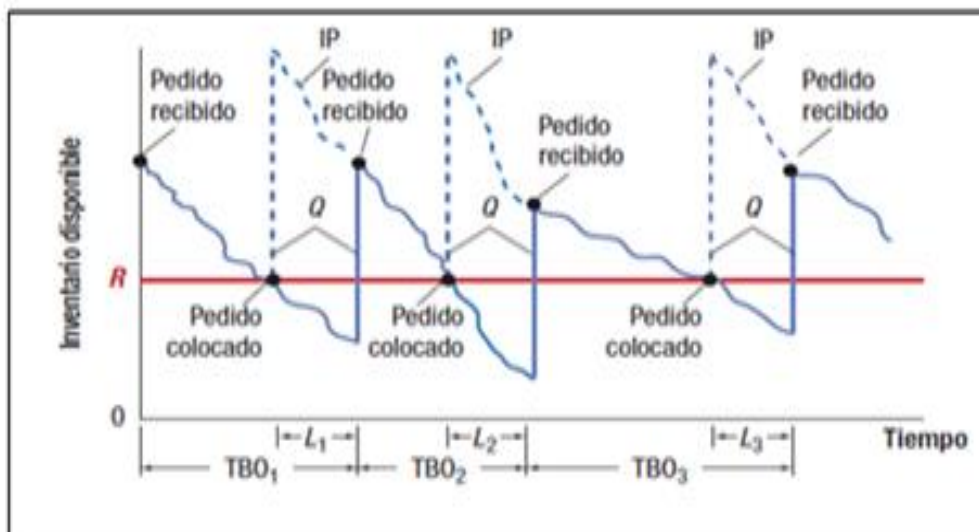
Nota: podemos determinar que aplicando el modelo EOQ ya tenemos en cuenta, ¿Cuánto debemos Pedir?, con este modelo tenemos en cuenta nuestro pedido óptimo, esto es reflejada por nuestra demanda.

D. SISTEMA DE REVISIÓN CONTINUA (Q) – DEMANDA VARIABLE Y TIEMPO DE ESPERA CONSTANTE

En un sistema de revisión continua, conocido a veces como sistema de punto de reorden o sistema de cantidad de pedido fija, se lleva el control del inventario permanente de un artículo cada vez que se hace un retiro para determinar si ha llegado el momento de hacer un nuevo pedido . La posición de inventario mide la capacidad del artículo para satisfacer la demanda futura .

Punto de reorden (R) –Demanda variable y tiempo de espera constante

En realidad, la demanda no siempre es previsible. Esta situación genera la necesidad de contar con inventarios de seguridad.



$$R = D \times L + IS$$

D = demanda promedio

L = tiempo de espera constante

IS = Inventario de Seguridad

Figura 2. Demanda Variable y tiempo de espera constante.
Fuente: Administración de Operaciones. Krajewski, Ritzman & Malhotra (2008).

TABLA 26
BOTAS DE CUERO CÓDIGO 50

DETE (SEMANAL)	INVENTARIO DE SEGURIDAD	PUNTO DE REORDEN (SEMANAL)
-------------------	----------------------------	-------------------------------

$$DETE = 6.81 * \sqrt{2}$$

$$IS = 1.645 * 9.63$$

$$R = 29 * 2 + 16$$

$$DETE = 9.63$$

$$IS = 16$$

$$R = 74$$

Formula: REVISIÓN CONTINUA - Fuente: Elaboración Propia

Nota: el punto de reposición para el producto Botas es de 74 unidades, es decir que cuando el inventario llegue a ese punto se efectuara un pedido nuevo, contando con inventario de seguridad de 16 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 27
SANDALIAS – CUERO CÓDIGO 10

DETE (SEMANAL)	INVENTARIO DE SEGURIDAD	PUNTO DE REORDEN
-------------------	----------------------------	------------------

$$DETE = 10.74 * \sqrt{2}$$

$$IS = 1.645 * 15.18$$

$$R = 75 * 2 + 25$$

$$DETE = 15.18$$

$$IS = 25$$

$$R = 175$$

Formula 4: REVISIÓN CONTINUA - Fuente: Elaboración Propia

Nota: el punto de reposición para el producto Sandalias es de 175 unidades, es decir que cuando el inventario llegue a ese punto se efectuara un pedido nuevo, contando con inventario de seguridad de 25 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 28
VESTIR – CUERO CÓDIGO 20

DETE	INVENTARIO DE SEGURIDAD	PUNTO DE REORDEN
$DETE = 12.82 * \sqrt{2}$	$IS = 1.645 * 18.13$	$R = 59 * 2 + 30$
$DETE = 18.13$	$IS = 30$	$R = 148$

Formula: REVISIÓN CONTINUA - Fuente: Elaboración Propia

Nota: el punto de reposición para el producto Vestir es de 148 unidades, es decir que cuando el inventario llegue a ese punto se efectuara un pedido nuevo, contando con inventario de seguridad de 30 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 29
BALERINA – CUERO CÓDIGO 30

DETE	INVENTARIO DE SEGURIDAD	PUNTO DE REORDEN
$DETE = 15.10 * \sqrt{2}$	$IS = 1.645 * 26.15$	$R = 86 * 2 + 35$
$DETE = 21.35$	$IS = 35$	$R = 207$

Formula: REVISIÓN CONTINUA - Fuente: Elaboración Propia

Nota: el punto de reposición para el producto Balerina es de 207 unidades, es decir que cuando el inventario llegue a ese punto se efectuara un pedido nuevo, contando con inventario de seguridad de 35 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 30
CERRADO– CUERO CÓDIGO 40

DETE	INVENTARIO DE SEGURIDAD	PUNTO DE REORDEN
$DETE = 13.96 * \sqrt{2}$	$IS = 1.645 * 25.37$	$R = 73 * 2 + 32$
		$R = 178$
$DETE = 19.74$	$IS = 32$	

Formula: REVISIÓN CONTINUA - Fuente: Elaboración Propia

Nota: el punto de reposición para el producto Cerrado es de 178 unidades, es decir que cuando el inventario llegue a ese punto se efectuara un pedido nuevo, contando con inventario de seguridad de 32 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 31

SISTEMA DE REVISIÓN CONTINUA (Q)

CÓDIGO	PRODUCTO	PEDIDO OPTIMO (EOQ)	TIEMPO DE ESPERA (SEMANA) (L)	DESV. ESTAND * TIEMPO DE ESPERA (DETE)	INVENTARIO DE SEGURIDAD Z (95%)	PUNTO DE REORDEN/ SIN (IS)	PUNTO DE REORDEN
10	SANDALIAS DE CUERO	450	2	15.18	25	150	175
40	CERRADO CUERO	439	2	18.13	30	118	148
20	VESTIR CUERO	395	2	21.35	35	172	207
30	BALERINA	605	2	19.74	32	146	178
50	BOTAS	185	2	9.63	16	58	74

Fuente: Elaboración Propia

Nota: Podemos observar que el sistema de revisión continua, funciona en conjunto del modelo EOQ, es decir que cuando se llega al punto de reposición y se tiene que hacer un nuevo pedido, se pide la cantidad optima, también observamos que el punto de reposición cuenta con inventario de seguridad para que la empresa no quede desabastecida durante el tiempo de espera, contando con un nivel de servicio del 95%, así podemos concluir que se trata de cubrir el 95% de la demanda y mantener satisfechos a nuestros clientes y evitar roturas de stock.

E. SISTEMA DE REVISIÓN PERIÓDICA (P) – DEMANDA VARIABLE Y TIEMPO DE ESPERA CONSTANTE

Un sistema de ese tipo puede simplificar la programación de las entregas porque establece una rutina. Los nuevos pedidos se colocan siempre al final de cada revisión y el tiempo entre pedidos (TBO) tiene un valor fijo de P

$$T = d \times (P + L) + IS$$

T: TARGET (OBJETIVO O META)

d = demanda promedio

P = tiempo entre revisiones

L = tiempo de espera constante

(P + L) = INTERVALO DE PROTECCIÓN

$$IS = z \times DETE$$

$$DETE = de \times \sqrt{P + L}$$

de = desviación estándar de la demanda promedio

P puede ser calculada como TBO, que es = EOQ ÷ D.

Figura 3. Formula Sistema P cuando la demanda es incierta.
Fuente: Administración de Operaciones. Krajewski, Ritzman & Malhotra (2008).
Sistema de Revisión Periódica (P), Nivel de Inventario Meta (T)

TABLA 32
BOTAS – CUERO CÓDIGO 50

DETE (SEMANA)	INVENTARIO DE SEGURIDAD	TARGET: OBJETIVO META
$DETE = 6.81 * \sqrt{(7 + 3)}$	$IS = 1.645 * 21.53$	$T = 29 * (7 + 3) + 35$
$DETE = 21.53$	$IS = 35$	$T = 325$

Formula: REVISIÓN PERIÓDICA P - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El objetivo meta para el producto Botas es de 325 unidades, es decir que cada 7 semanas que se revisa el inventario, debe de reabastecer la cantidad faltante al objetivo meta, contando con inventario de seguridad de 35 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 33
SANDALIAS – CUERO CÓDIGO 10

DETE (SEMANA)	INVENTARIO DE SEGURIDAD	TARGET: OBJETIVO META (SEMANA)
$DETE = 10.74 * \sqrt{(8 + 3)}$	$IS = 1.645 * 35.62$	$T = 75 * (7 + 3) + 51$
$DETE = 35.62$	$IS = 51$	$T = 801$

Formula: REVISIÓN PERIÓDICA P - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El objetivo meta para el producto Sandalias es de 801 unidades, es decir que cada 8 semanas que se revisa el inventario, debe de reabastecer la cantidad faltante al objetivo meta, contando con inventario de seguridad de 51 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 34
 VESTIR – CUERO CÓDIGO 20

DETE (SEMANA)	INVENTARIO DE SEGURIDAD	TARGET: OBJETIVO META
$DETE = 12.82 * \sqrt{(7 + 3)}$	$IS = 1.645 * 45.93$	$T = 59 * (7 + 3) + 67$
		$T = 657$
DETE = 40.54	IS = 67	

Formula: REVISIÓN PERIÓDICA P - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El objetivo meta para el producto Botas es de 657 unidades, es decir que cada 7 semanas que se revisa el inventario, debe de reabastecer la cantidad faltante al objetivo meta, contando con inventario de seguridad de 67 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 35
 BALERINAS– CUERO CÓDIGO 30

DETE	INVENTARIO DE SEGURIDAD	TARGET: OBJETIVO META
$DETE = 15.10 * \sqrt{(7 + 3)}$	$IS = 1.645 * 47.75$	$T = 86 * (7 + 3) + 78$
DETE = 47.75	IS = 78	T = 938

Formula: REVISIÓN PERIÓDICA P - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El objetivo meta para el producto Balerina es de 938 unidades, es decir que cada 7 semanas que se revisa el inventario, debe de reabastecer la cantidad faltante al objetivo meta, contando con inventario de seguridad de 78 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 36
CERRADO – CUERO CÓDIGO 40

DETE	INVENTARIO DE SEGURIDAD	TARGET: OBJETIVO META
$DETE = 13.96 * \sqrt{(8 + 3)}$	$IS = 1.645 * 46.30$	$T = 73 * (8 + 3) + 76$
		$T = 879$
$DETE = 46.30$	$IS = 76$	

Formula: REVISIÓN PERIÓDICA P - Fuente: Elaboración Propia

Nota: El objetivo meta para el producto Cerrado es de 879 unidades, es decir que cada 8 semanas que se revisa el inventario, debe de reabastecer la cantidad faltante al objetivo meta, contando con inventario de seguridad de 83 productos y al 95% de nivel de servicio.

TABLA 37
 MODELO DE REVISIÓN PERIÓDICA (P)

CÓDIGO	PRODUCTO	TIEMPO ENTRE PEDIDOS (P) (semana)	TIEMPO DE ESPERA CONSTANTE (L) (semana)	DETE (Desviación Estándar * Tiempo de entrega)	INVENTARIO DE SEGURIDAD	TARGET: OBJETIVO META
10	SANDALIAS DE CUERO	8	3	35.62	51	801
40	CERRADO CUERO	8	3	46.30	76	879
20	VESTIR CUERO	7	3	40.54	67	657
30	BALERINA	7	3	47.75	78	938
50	BOTAS	7	3	21.53	25	325

Formula: REVISIÓN PERIÓDICA P - Fuente: Elaboración Propia

Nota: se puede observar que el sistema de revisión periódica, tiene como finalidad contar con un Objetivo Meta, esto significa que cada revisión de inventario se tendrá que reabastecer la cantidad que falta al objetivo meta, este pedido estará llegando a las 3 semanas siguientes.

CAPACITAR AL PERSONAL DE LA EMPRESA:

Es de vital importancia capacitar al personal de la empresa, para que se sientan comprometidos con la organización, para que puedan alcanzar sus objetivos y metas trazadas, el personal es uno de los recursos más valioso en las empresas, con un personal más capacitado será de mayor beneficio para la empresa, capacitar al personal encargado de gestionar los pedidos y las órdenes de venta para que puedan llevar registros detallados de las existencias en el almacén. Capacitarlo para el manejo de herramientas como el cardex que lleven un buen control de sus inventarios y que cumplan con las políticas de inventarios así, la organización mejorara su situación económica y financiera .

TABLA 38

Presentación del programa a gerencia de la empresa de Calzado BLGOL S.A.C

CAUSA	ACTIVIDAD	MÉTODO	ENCARGADO
Gestión de inventario	Planificación de ventas, y control de las existencias, con políticas de inventario .	Tomar la decisión si se implementa la gestión de inventario	Gerencia
	Análisis de la situación económica y financiera	Analizar constantemente	Gerencia

Fuente: Elaboración Propia

Nota: *Se puede observar que el responsable principal de efectuar si se aplica o no la gestión de inventarios es Gerencia.*